سياسة التجارة الخارجية
واستراتيجية تنمية الصادرات ٢٠١٠

هيئة تنمية وترويج الصادرات

مقدمة:

- تعتبر التجارة الخارجية صلة الوصل بين الدول، وتزداد أهميتها مع تزايد الحاجات الإنسانية وعدم قدرة أي دولة على إنتاج كل ما تحتاجه من السلع والخدمات بشكل منفرد.
- تطور البنية التشريعية للتجارة الخارجية (تحرير التجارة الخارجية).
- اتفاقيات تحرير التجارة السورية – العالمية (الدول العربية، تركية، الاتحاد الأوربي، إيران).

- تبقى عملية تحرير التجارة الخارجية بدون معنى إذا لم تترافق مع إبرام اتفاقيات تجارية مع الدول والتكتّلات الأخرى تحدد الحقوق والالتزامات المترتبة على تحرير التجارة، وتضع الضوابط الضرورية لإدارة عملية التحرير.
- إن عملية تحرير التجارة الخارجية غير المدروسة تؤدي إلى انفتاح السوق المحلية أمام السلع الأجنبية، وتحويل التجار الوطنيين إلى مستوردين وتجهض العديد من الصناعات الوطنية.

أهمية تحرير التجارة:

١. تأمين سوق واسعة أمام المنتجات المحلية.

٢. تطوير حجم الصادرات والمستوردات.

٣. زيادة حدة المنافسة التي تتعرض لها الصناعة المحلية من المستوردات الأجنبية مما يؤدي إلى السعي لزيادة الإنتاجية وتطوير القدرة التنافسية.

٤. يسمح الانفتاح التجاري بإدخال المزيد من التكنولوجيا.

٥. التأثير على التوترات السياسية والإقليمية.

٦. استطاعت المناطق التي لديها حواجز منخفضة أمام التجارة الخارجية أن تحقق نجاحاً في تنويع اقتصادياتها وفي استغلال سلاسل الإنتاج.


الاتفاقيات التجارية الموقعة الاتفاقيات التجارية المزمع توقيعها
روسيا الاتحادية
EU
تركيا
إيران
الدول العربية
ماليزيا
الميركوسور
RUSSIA
CANADA
UNITED STATES
MEXICO
CHINA
INDIA
MONGOLIA
N. KOREA
S. KOREA
NORTH ATLANTIC OCEAN
SOUTH ATLANTIC OCEAN
INDIAN OCEAN
ICELAND
NORWAY
UNITED KINGDOM
IRELAND
BELARUS
UKRAINE
POL.
ROM.
ITALY
PORTUGAL
SPAIN
GREECE
TURKEY
SYRIA
TUNISIA
MOROCCO
MAURITANIA
MALI
NIGER
CHAD
SUDAN
SAUDI ARABIA
QATAR
OMAN
YEMEN
PAKISTAN
NEPAL
ETHIOPIA
SOMALIA
NIGERIA
CAMEROON
GABON
ANGOLA
ZAMBIA
NAMIBIA
BOTSWANA
ZIMBABWE
MOZAMBIQUE
MADAGASCAR
SOUTH AFRICA
TANZANIA
KENYA
UGANDA
CUBA
HONDURAS
NICARAGUA
COSTA RICA
PANAMA
COLOMBIA
VENEZUELA
GUYANA
SURINAME
ECUADOR
PERU
BOLIVIA
PARAGUAY
CHILE
ARGENTINA
URUGUAY
VIETNAM
CAMBODIA
PHILIPPINES
MALAYSIA
INDONES
SRI LANKA
Equator

المناخ التجاري: قامت سورية بتحرير تدريجي لتجارتها الخارجية ووقعت العديد من الاتفاقيات التجارية وهي:

١. اتفاق برشلونة ١٩٩٥والذي أدى إلى توقيع اتفاق الشراكة السورية الأوروبية بالأحرف الأولى عام ٢٠٠٤ ثم أعيد توقيعها عام ٢٠٠٨.
٢. اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) عام ١٩٩٧ والتي دخلت حيز التنفيذ الكامل عام ٢٠٠٥.
٣. اتفاقية التجارة الحرة مع تركيا عام ٢٠٠٧.
٤. اتفاقية تحرير التجارة التفضيلية مع إيران التي دخلت حيز التنفيذ التفضيلي عام ٢٠٠٨.
٥. صفة عضو مراقب في منظمة التجارة العالمية (WTO) عام ٢٠١٠.
٦. ومن المخطط له في المستقبل القريب توقيع اتفاقيات تجارة حرة مع إيران و(روسيا-بلاروسيا-اذربيجان) وماليزيا ودول الميركوسور وسويسرا والسويد.

نتائج عملية التحرير التجاري وتوقيع الاتفاقيات التجارية (١):

- § انخفاض عدد السلع الموجودة في القائمة السلبية من (٢٥٠٠٠) سلعة في العام ٢٠٠٧ إلى أقل من (٧٠٠) سلعة في العام ٢٠٠٩.
- § انخفاض متوسط التعرفة الجمركية من ٣٥% عام ٢٠٠٠ إلى ١٣% عام ٢٠٠٩ مع زيادة في معدلات التحصيل الجمركي وصلت إلى حوالي ١،٥ مليار دولار أمريكي عام ٢٠٠٩.
- § إلغاء عمولات القطاع العام على المستوردات باستثناء السيارات والإطارات.
- § انخفاض مستوى القيود غير الجمركية.
- § تغطي الاتفاقيات التجارية أكثر من ٩٠% من حجم التبادل التجاري الخارجي لسورية.
- § انخفض العجز التجاري غير النفطي من حوالي ١٩٠ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٤ إلى ١٠٧ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٨.

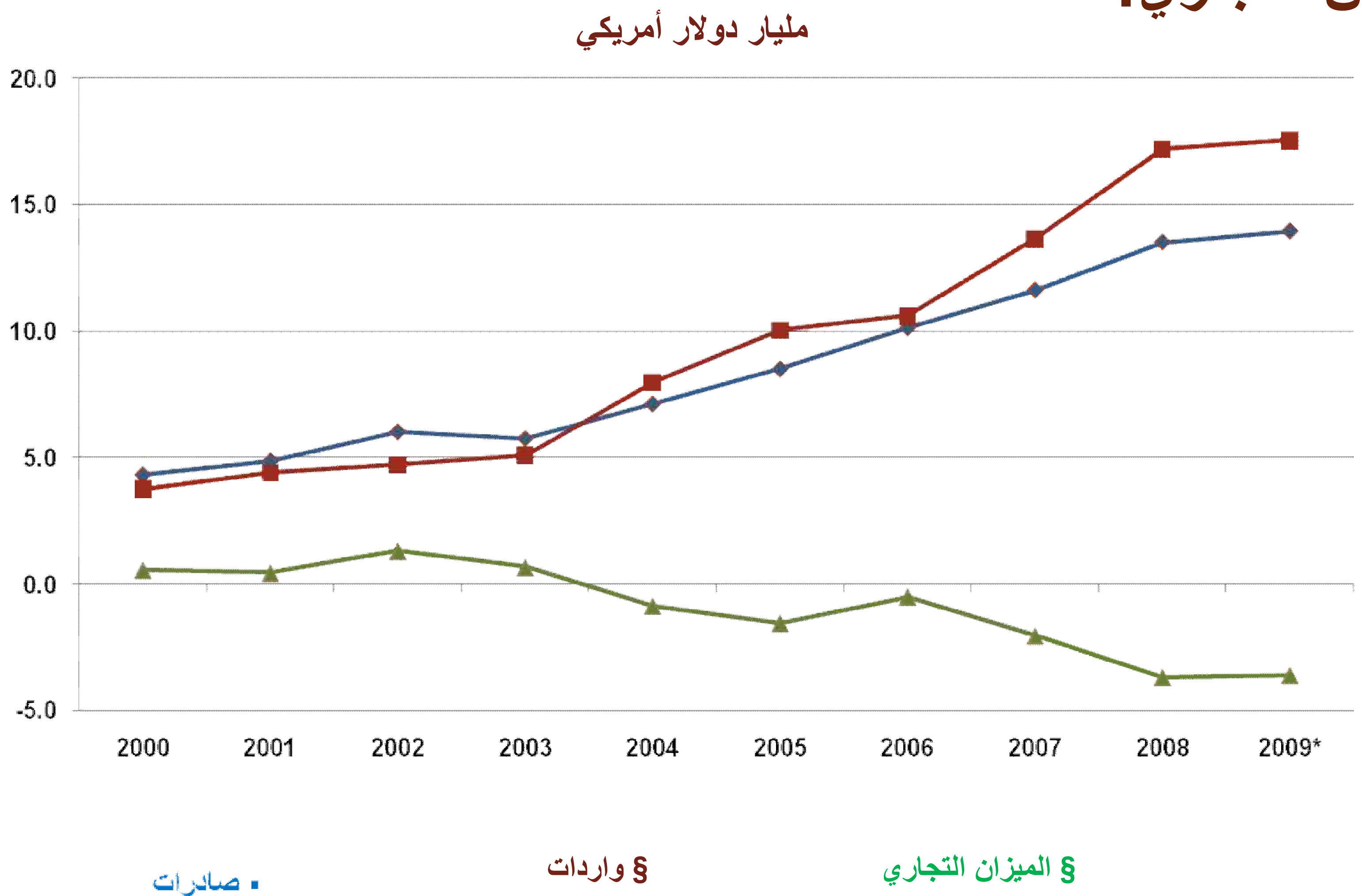
نتائج عملية التحرير التجاري وتوقيع الاتفاقيات التجارية (٢):

- ارتفعت الصادرات الكلية من ٣٤٦ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٤ إلى ٧٢٠ مليار ل.س عام ٢٠٠٩ بنسبة نموّ سنوي وسطي ١٦،٨%، في الوقت نفسه ارتفعت المستوردات من ٣٩٠ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٤ إلى ٨٥٠ مليار ل.س عام ٢٠٠٩ بنسبة نمو سنوي وسطي ١٩،٦%، مما أدى إلى تزايد العجز في الميزان التجاري من حوالي ٤٣ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٤ إلى حوالي ١٣٠مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٩.
- السبب الرئيسي لزيادة حجم المستوردات هو زيادة وارداتنا من المشتقات النفطية من لا شئ تقريباً (٧ مليار) عام ٢٠٠٣ إلى ٣٤٠ مليار عام ٢٠٠٨.
- شكّلت الصادرات السورية ٣٠% من إجمالي الناتج الإجمالي المحلي عام ٢٠٠٨ (الصادرات ٧٠٧مليار ل.س والناتج الإجمالي المحلي ٢٢٥٠ مليار ل.س).
- درجة الانكشاف الاقتصادي حوالي ٦٣%.

نتائج عملية التحرير التجاري وتوقيع الاتفاقيات التجارية (٣):

- كانت قيمة الطن المصدّر في عام ٢٠٠٠ حوالي /١٠،٠٠٠/ ليرة سورية وكانت قيمة الطن المستورد حوالي /٢٤،٠٠٠/ ليرة، وقد ارتفعت قيمة الطن المصدّر إلى حوالي /٣٣،٠٠٠/ ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، بينما ارتفعت قيمة الطن المستورد إلى حوالي /٣١،٠٠٠/ ليرة في نفس العام، أي تجاوزت قيمة الطن المصدّر قيمة الطن المستورد مما يدل على تحسن نوعية القيمة المضافة في المنتجات السورية المصدّرة.
- ازدادت حصة المنتجات تامّة الصنع من إجمالي الصادرات من حوالي ١٦% في عام ٢٠٠٣ إلى حوالي 39.44% في عام ٢٠٠٨.
- ما زال الاتحاد الأوربي والدول العربية أهم وجهة للصادرات السورية حيث تبلغ حصتهما (٤٠% و٣٩%) على الترتيب من إجمالي الصادرات السورية.
- ازدادت حصة القطاع الخاص من الصادرات غير النفطية إلى ٩٣% في عام ٢٠٠٧ وارتفعت إلى٩٥% عام ٢٠٠٨، محققة بذلك معدل نمو يقارب ١٣% وهذا يتجاوز معدل النمو المستهدف في الخطة الخمسية العاشرة والبالغ ١٠%.

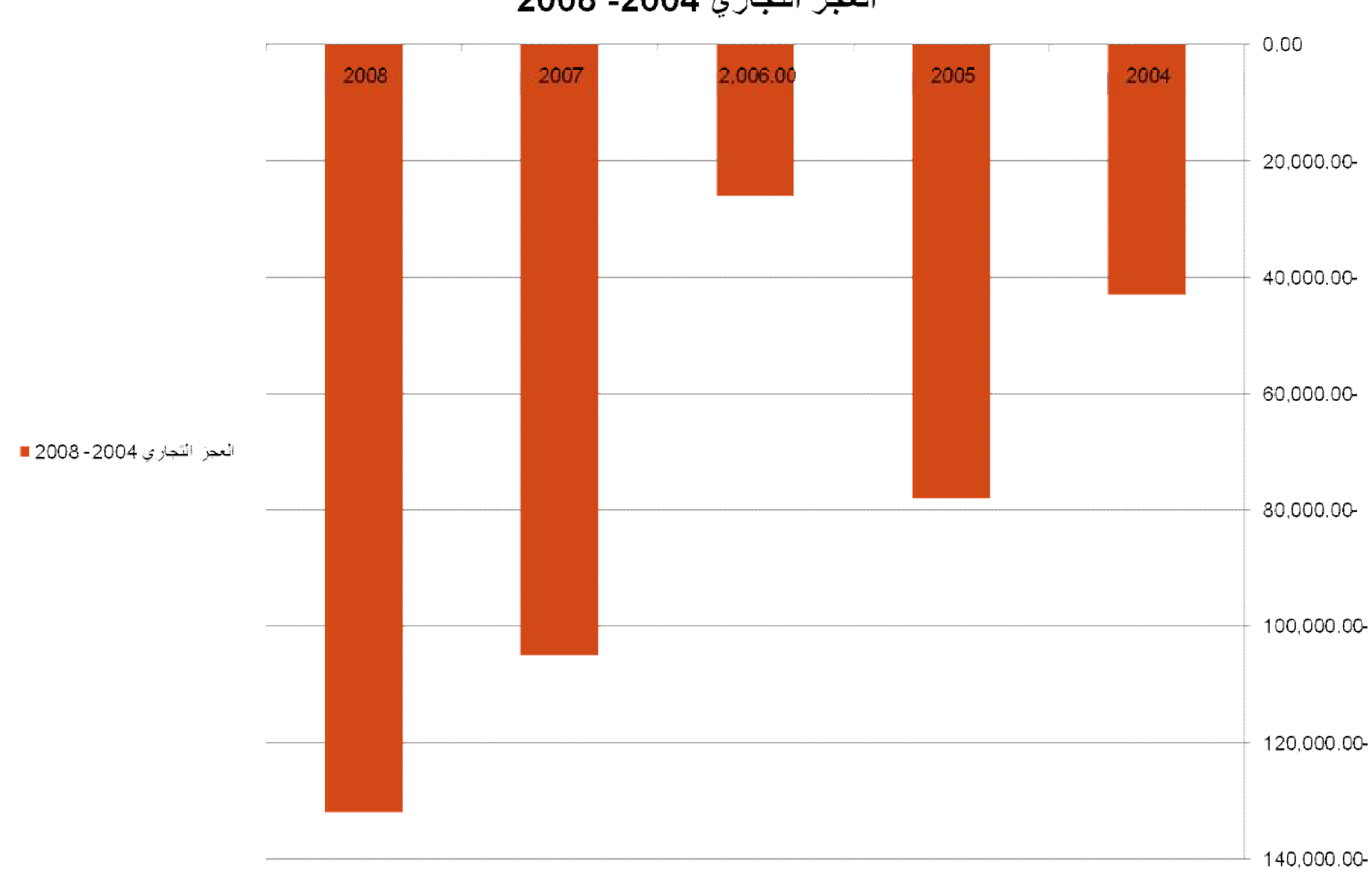
الميزان التجاري:



▪ صادرات

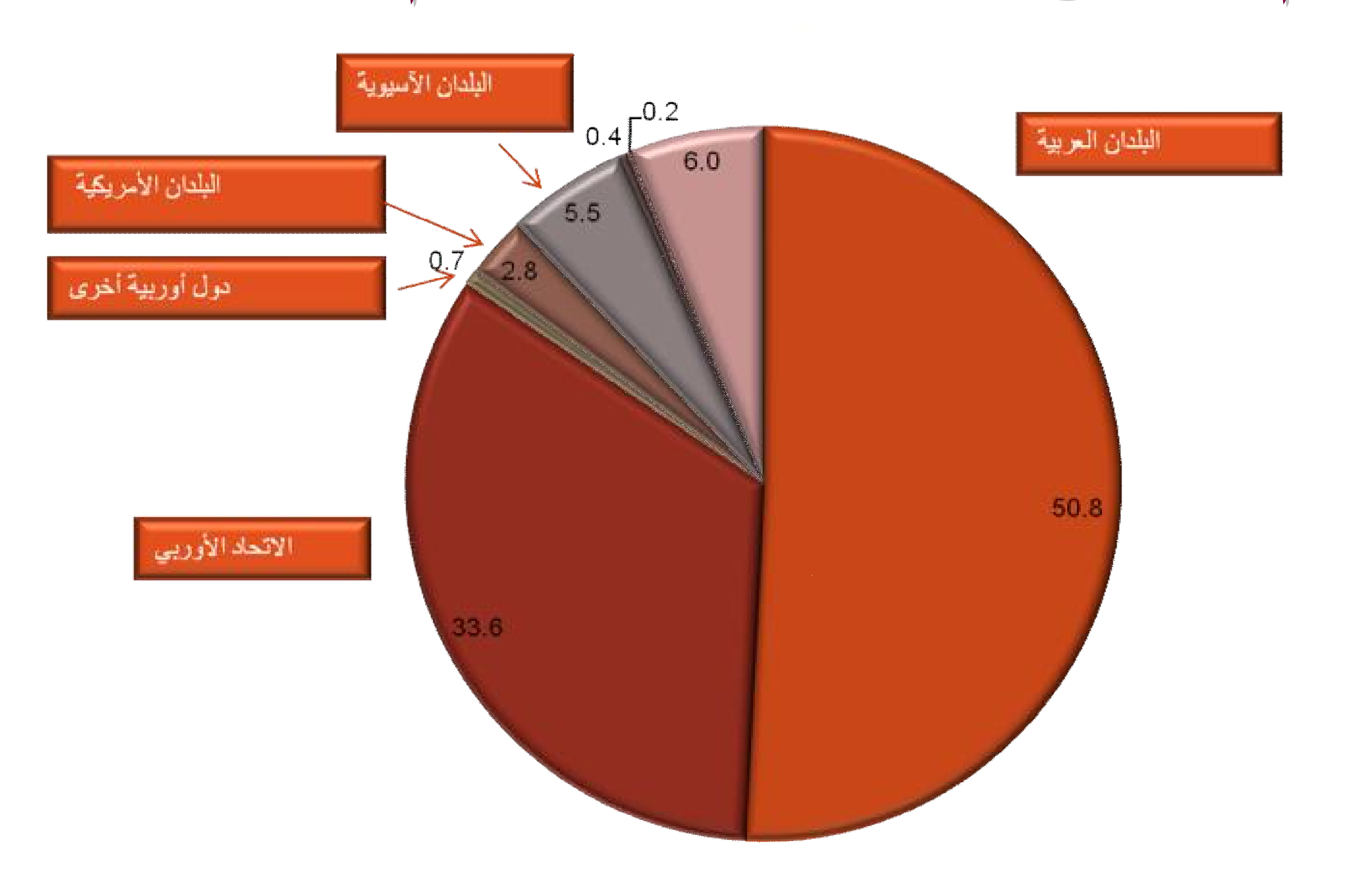
§ واردات

§ الميزان التجاري

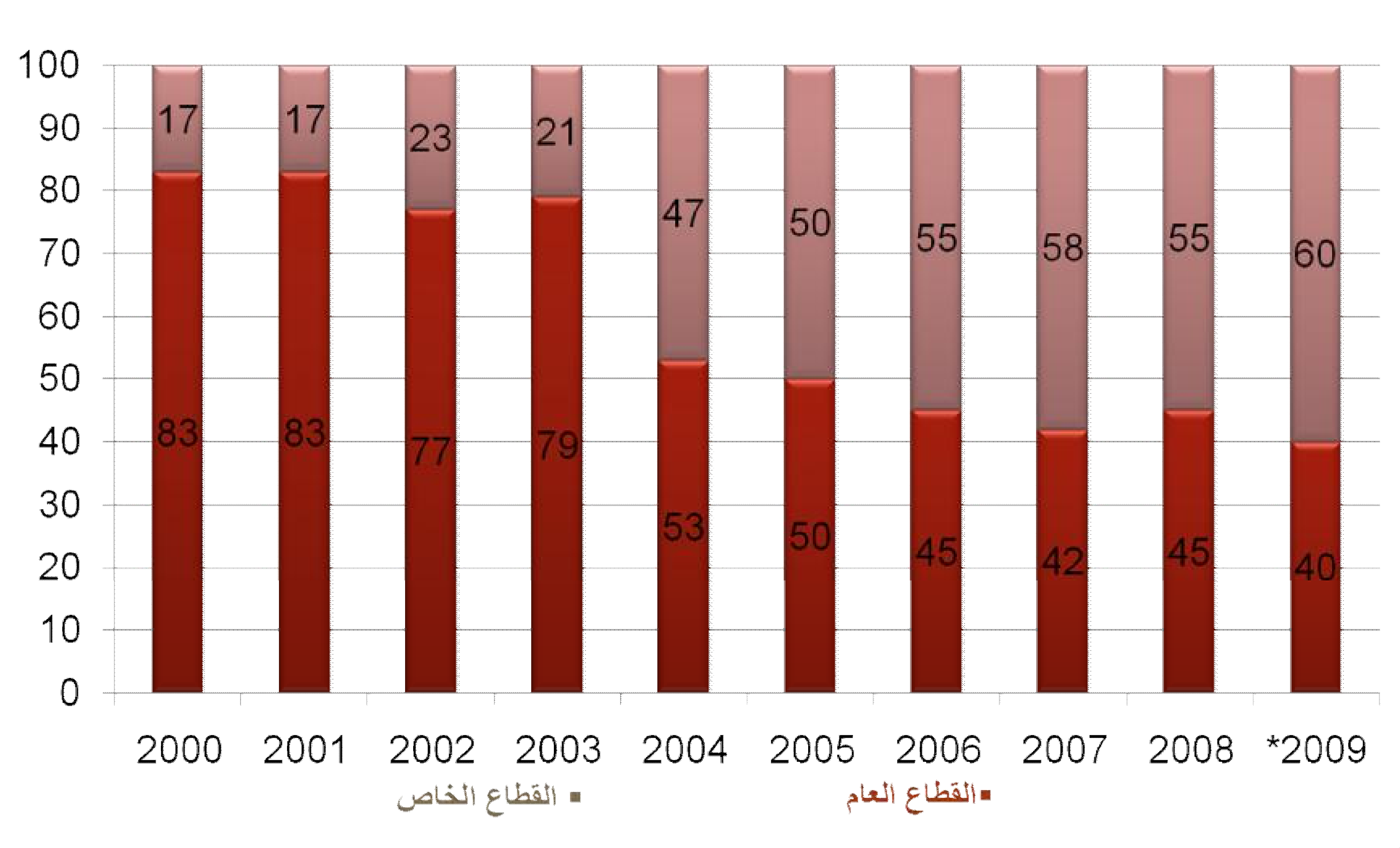


العجز التجاري 2004- 2008
2008
2007
2,006.00
2005
2004
0.00
20,000.00-
40,000.00-
60,000.00-
80,000.00-
100,000.00-
120,000.00-
140,000.00-
العجز التجاري 2004 - 2008

أهم الأسواق للصادرات السورية عام ٢٠٠٨



مساهمة القطاع الخاص والعام في الصادرات %:



التركيب النسبي للصادرات

	طبيعـــــــة المــــــــواد Nature of Items				اســــتخدام المـــواد Utilization of Items			
	خـام	نصف مصنوعة	مصنوعة	المجموع	استهلاكيـــــة	وسيطـــــة	رأسماليـــــة	المجموع
٢٠٠٤	% ٥٩,٩٠	% ١٤,٧٦	% ٢٥,٣٣	٣٤٦,١٦٦	% ٢٧,١١	%٧٢,٤٥	%٠,٤٤	٣٤٦,١٦٦
٢٠٠٥	%٦٠,٦٩	%١٥,١٦	%٢٤,١٥	٤٢٤,٣٠٠	%٢٧,٩٦	%٧١,٦٣	%١,٧٥٨	٤٢٤,٣٠٠
٢٠٠٦	%٤٧,٣٧	%١٤,٣١	%٣٨,٣٢	٥٠٥,٠١٢	%٣٧,٦٩	%٦١,٧٦	%٠,٥٥	٥٠٥,٠١٢
٢٠٠٧	%٤٤,٣٣	%١٥,١١	%٤٠,٥٦	٥٧٩,٠٣٤	%٤٠,٦٨	%٥٨,٤٣	%٠,٩٠	٥٧٩,٠٣٤
٢٠٠٨	%٤٠,٦٦	%١٩,٩٠	%٣٩,٤٤	٧٠٧,٧٩٨	%٣٦,٦١	%٦٢,٤٩	%٠,٩٠	٧٠٧,٧٩٨

المصدر: المجموعة الإحصائية ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ و٢٠٠٩ ، ص٣١٦ وص ٢٩٣، الجدول إعداد هيئة الصادرات، القيمة مليون ل.س

هيكل الصادرات السورية

الصادرات حسب الاستخدام الاقتصادي للسلع

Exports by Economic Use of the Product

2008	2007	2006	2005	2004	2003	نهاية الفترة
148130	**111398**	**87242**	**39524**	**36359**	**36481**	الأغذية والمشروبات
43905	63088	55303	26185	27588	28988	خام
14096	22273	21622	14978	19737	18025	للصناعة
29809	40816	33682	11207	7851	10963	للاستهلاك المنزلي
104225	48310	31939	13339	8771	7494	مصنعة
6341	2125	1347	650	524	756	للصناعة
97884	46185	30592	12689	8247	6738	للاستهلاك المنزلي
421892	**313904**	**288942**	**249429**	**198161**	**214931**	مواد ضرورية للصناعة (غير غذائية)
160609	94527	85244	38304	29774	25980	مواد ضرورية للصناعة غير مصنفة في مكان أخر
26086	9145	14320	13483	11574	10111	خام
134523	85382	70924	24821	18200	15869	مصنعة
261283	**219377**	**203698**	**211125**	**168387**	**188951**	الوقود والزيوت المعدنية
217817	184454	169586	178985	135812	165744	خام
43466	34923	34112	32140	32575	23207	مصنعة
1540	**728**	**574**	**688**	**487**	**387**	وسائل النقل وقطعها التبديلية
4829	**4480**	**2187**	**1107**	**1037**	**908**	الآلات والأدوات الأخرى الرأسمالية وقطعها التبديلية
93393	**103521**	**91042**	**17001**	**12970**	**12331**	البضائع الاستهلاكية (غير الغذائية)
18651	17083	16550	2797	1867	1065	معمرة
37897	49388	39141	7582	5942	6583	نصف معمرة
36846	37050	35351	6623	5161	4683	غير معمرة
38015	**45002**	**35024**	**116551**	**97152**	**0**	بضائع غير مصنفة
707798	**579034**	**505012**	**424299**	**346166**	**265039**	المجموع

هيكل الصادرات السورية

الصادرات حسب أقسام وفصول التصنيف الدولي الموحد للتجارة الخارجية التعديل (٣) عام ٢٠٠٨ بملايين الليـرات السـوريـة

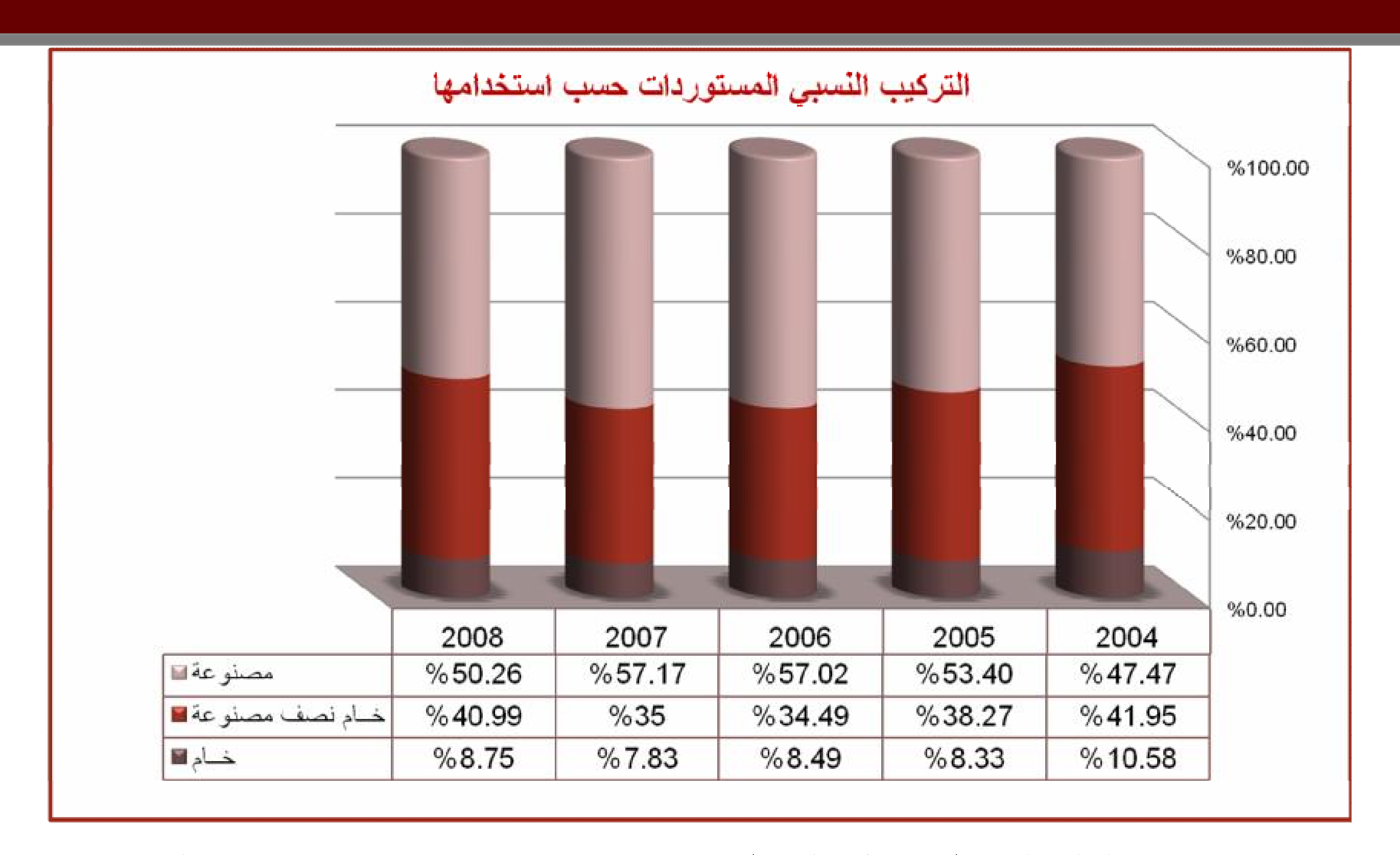
SECTIONS & DIVISIONS	معدل النمو	2008	2007	2006	2005	الأقسـام والفصول
Food and live animals	174.5	87576	93079	75470	31899	أغذيـة وحيوانـات حيـة
Beverages and Tobacco	1630	53583	5040	3166	3096	المشروبات و التبغ
Crude Materials.Inedible Except Fuels	92.4	26462	9294	15256	13754	مواد خام باستثناء الوقود
Mineral fuels , Lubricants And ReLated Materials	23.37	261276	219541	603	211775	الوقود المعدني ومـواد التشحيم والمواد المشـابهة
Animal And Vegetable Oils, Fats And Waxes	52.5	7628	13595	9119	5001	زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتيـة
Chemicals And Related products, N.E.S	278.9	35198	28755	24765	9288	مواد كيماوية
Manufactured Goods Classif.Chiefly By Material	556.6	118927	70321	56218	18111	سـلع مصنوعة أساساً حسـب المادة
Machinery and Transport Equipment	734.4	31574	26936	23861	3784	المكينـات و معدات النقـل
Miscellaneous manufactured articles	330.7	47553	67471	58401	11040	مصنوعـات أخرى
Commodities & transactions not classified elsewhere in the S.I.T.C	-	20	0	0	-	سلع ومعاملات غير مصنفة في موضع آخر في التصنيف الموحد للتجاره الدوليـة
Goods by passenger	-67.39	38000	45000	35000	116550	بضـائع بصحبة المسافرين
GRAND TOTAL	66.8	**707797**	579032	**505012**	**424298**	المجمـوع العـام

أهم الصادرات السورية

نهاية الفترة	2003	2004	2005	2006	2007	2008
النفط الخام	165518	135792	178730	169576	184350	217778
غزول و أنسجة	17204	14612	17964	78371	83562	64955
ثمار وخضار ومحضراتها	8829	8984	9249	32642	48882	33400
قطن خام	6420	7601	8174	8534	15376	34454
حيوانات حية و لحوم ومحضراتها	10301	9875	10438	12411	20839	31867
الفوسفات	1412	1478	2761	2995	2172	17985
الجلود (عدا جلود الفراء)	765	815	897	3248	4083	1943
العدس	1259	1298	1573	453	6672	3224
التبغ	108	126	167	174	124	363
حنطة	0	136	348	10	2807	2360

مساهمة القطاع الخاص والعام في المستوردات %:





	2008	2007	2006	2005	2004
مصنوعة	%50.26	%57.17	%57.02	%53.40	%47.47
خام نصف مصنوعة	%40.99	%35	%34.49	%38.27	%41.95
خام	%8.75	%7.83	%8.49	%8.33	%10.58

- نمو واردات السلع الوسيطة بشكل ملحوظ بين عامي ٢٠٠٤ – ٢٠٠٦ مما يعكس التحسن في عملية الانتاج
- زيادة في واردات السلع الوسيطة ضمن التركيب الهيكلي لواردات عامي ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

هيكل المستوردات السورية

الاستيراد حسب الاستخدام الاقتصادي للسلع

Imports by Economic Use of the Product

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
الأغذية والمشروبات	**34784**	**41353**	**47013**	**53664**	**65298**	**98049**
خام	16389	18824	25100	21452	23617	51964
للصناعة	10429	11617	17937	13033	13105	37720
للاستهلاك المنزلي	5961	7207	7163	8419	10512	14244
مصنعة	18395	22529	21912	32212	41681	46085
للصناعة	4161	4900	13822	5471	6893	15210
للاستهلاك المنزلي	14234	17629	8090	26741	34788	30875
مواد ضرورية للصناعة (غير غذائية)	**128699**	**184656**	**318350**	**336895**	**479167**	**615593**
مواد ضرورية للصناعة غير مصنفة في مكان أخر	120158	160581	195103	193032	253600	350260
خام	10161	12274	16672	15259	20898	21383
مصنعة	109998	148307	178431	177774	232703	328877
الوقود والزيوت المعدنية	8541	24075	123247	143862	225566	265333
خام	30	43	78	8384	9087	86
مصنعة	8511	24032	123169	135479	216479	265247
وسائل النقل وقطعها التبديلية	**24703**	**34300**	**44650**	**55437**	**58538**	**50739**
الآلات والأدوات الأخرى الرأسمالية وقطعها التبديلية	**38735**	**52303**	**53268**	**58819**	**58799**	**50108**
البضائع الاستهلاكية (غير الغذائية)	**9439**	**14172**	**18646**	**19094**	**22754**	**24924**
معمرة	2333	3254	7064	5243	6682	5043
نصف معمرة	1990	2749	4219	3296	3752	5811
غير معمرة	5116	8169	7364	10555	12319	14070
بضائع غير مصنفة	**408**	**62222**	**20441**	**7416**	**1**	**6**
المجموع	**236768**	**389006**	**502368**	**531324**	**684557**	**839419**

هيكل المستوردات السورية

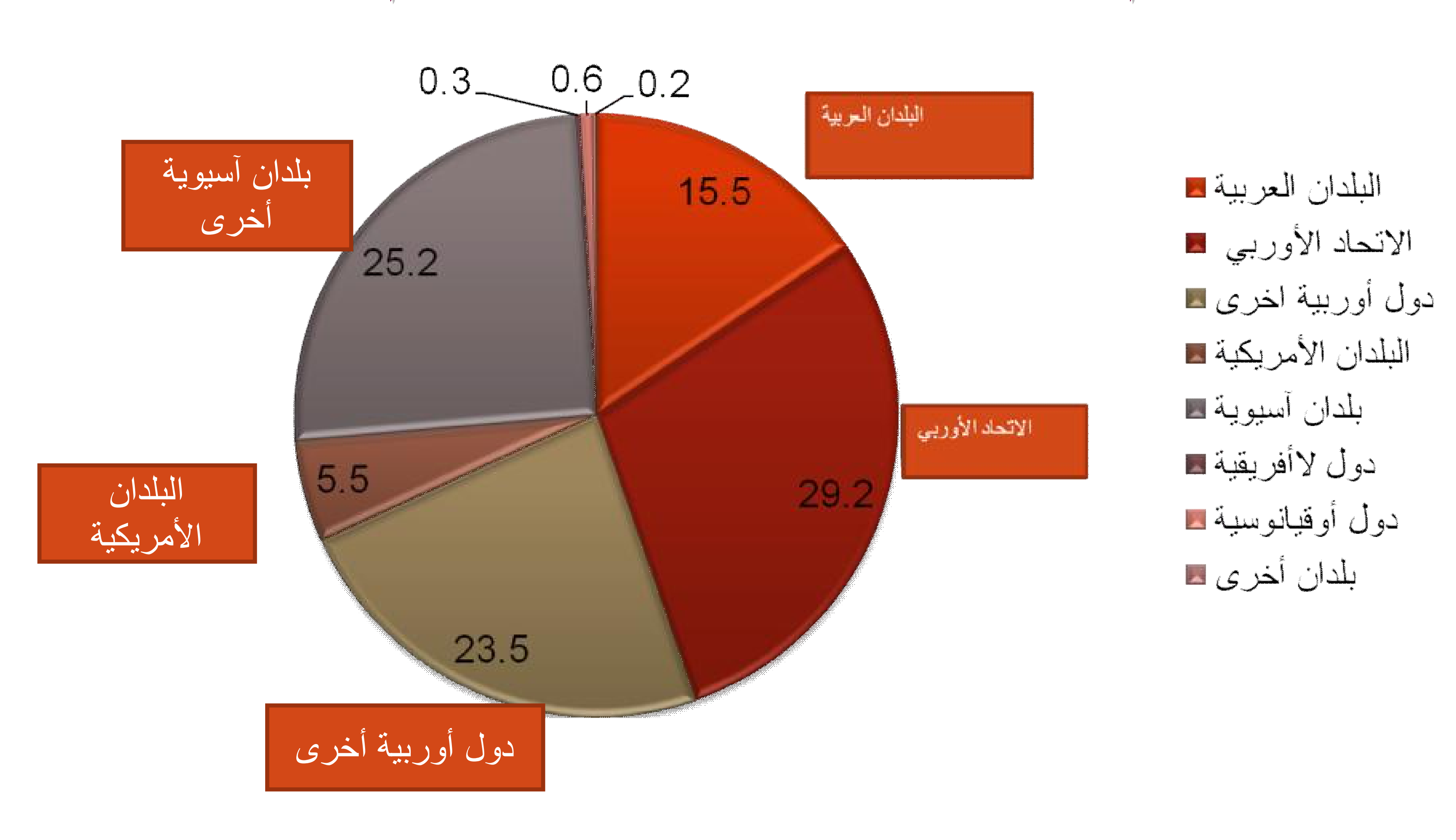
المستوردات حسب أقسام وفصول التصنيف الدولي الموحد للتجارة الخارجية التعديل (٣) عام ٢٠٠٨بملايين الليرات السورية

SECTIONS & DIVISIONS	معدل النمو	2008	2007	2006	2005	الأقسام والفصول
Food and live animals	76.4	96531	68802	56856	54709	أغذية وحيوانات حية
Beverages and Tobacco	39.4	3829	5650	4694	2747	المشروبات و التبغ
Crude Materials.Inedible Except Fuels	-83.5	3663	25695	21376	22236	مواد خام باستثناء الوقود
Mineral fuels , Lubricants And ReLated Materials	114.5	265331	225666	971	123649	الوقود المعدني ومواد التشحيم والمواد المشابهة
Animal And Vegetable Oils, Fats And Waxes	85.7	7034	5369	3754	3788	زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية
Chemicals And Related products, N.E.S	74.1	102839	78368	59677	59061	مواد كيماوية
Manufactured Goods Classif.Chiefly By Material	103.5	217264	147948	111669	106775	سلع مصنوعة أساساً حسب المادة
Machinery and Transport Equipment	-1.13	98469	117840	112686	99593	المكينات و معدات النقل
Miscellaneous manufactured articles	22.9	11510	9216	9272	9366	مصنوعات أخرى
Commodities & transactions not classified elsewhere in the S.I.T.C	-	7,3	0	69	0	سلع ومعاملات غير مصنفة في موضع آخر في التصنيف الموحد للتجارة الدولية
Goods by passenger	-	-	-	-	20153	بضائع بصحبة المسافرين
GRAND TOTAL	67.2	**839419**	684554	**531323**	**502077**	المجموع العام

أهم المستوردات السورية

نهاية الفترة	2003	2004	2005	2006	2007	2008
آلات وأجهزة	40855	53303	61276	63312	66794	55628
المواد المعدنية والحاجات المصنوعة منها	35029	53529	63678	65289	100303	155796
مواد غذائية أخرى	31731	35570	44942	45124	46905	67743
المواد الكيماوية ومنتجاتها	20451	28526	32252	31147	38575	53570
مواد نسيجية ومصنوعاتها	19390	22433	23614	21785	19867	34630
وسائل النقل	21738	30288	38314	48744	50590	43799
مطاط ، لدائن اصطناعية ومصنوعاتها	19641	25933	32206	34446	46686	57318
المازوت الخام	8609	56205	123650	144151	148911	72014
الورق ومصنوعاته	7364	8662	10333	11199	12262	14975
سكر (خام و مكرر)	5910	8191	8909	11015	15781	14551
أخشاب ومصنوعاتها	6619	7770	8964	7742	10130	10712
ثمار وخضراوات	2722	3340	3579	5050	6857	10750
حيوانات حية ، لحوم ومحضراتها	1874	2246	2022	3285	8811	12709

أهم أسواق المستوردات السورية عام ٢٠٠٨



اعتبارات أساسية في تنمية الصادرات

- يعمل ٤٠% من العمالة السورية في نشاطات لها علاقة بالتصدير.
- تساهم الصادرات في السنوات الخمسة الأخيرة بحوالي ٣٠% من GDP
- يعتبر دعم الصادرات طريقة من طرق إعادة توزيع الدعم.
- يوجد انتقائية في تحفيز الصادرات بشكل عام حيث يمكن اختيار سلع محددة لتشمّل بنظام التحفيز بما يتناسب مع السياسة الاقتصادية في الدولة، كما يمكن تطوير أسلوب الانتقائية ليشمل دول وأسواق بعينها حسب الحاجة.
- إن التأخير في تفعيل هذا البرنامج في سورية يضر بالقدرة التنافسية للمنتجات السورية مع الدول الأخرى.

أهم المبادئ التي تستند إليها الاستراتيجية

- الاستفادة من الاتفاقيات التجارية بين سورية والدول أو التكتلات العالمية.
- اعتبار الإستراتيجية أداة حكومية لتطوير النشاط الاقتصادي أو حل بعض المشاكل الاقتصاية.
- ستعتبر المراجعة الدورية والتقويم المستمر أجزاء أساسية من الإستراتيجية.
- سيكون للقطاع الخاص دور حقيقي في تقويم وتطويرها.
- ستتضمن الإستراتيجية آلية لتنسيق العلاقة بين مختلف الجهات المعنية بالتصدير.
- التوافق والانسجام مع الاتفاقيات الدولية المتبعة.

مستويات التحفيز

- **المستوى الأول**: يتناول المهام التي تؤدي إلى تحسين الجودة ورفع كفاءة الإنتاج المحلي عن طريق الدراسات وتأمين الخبراء وتوفير المعلومات وتدريب المصدرين....
- **المستوى الثاني**: يتناول الأعمال التي تساهم بالترويج للمنتجات السورية مثل تغطية جزء من كلفة المشاركة بالمعارض الخارجية أو من كلفة حملات الدعاية والإعلان....
- **المستوى الثالث**: يتعلق بتخفيض كلفة التصدير عن طريق تحمل جزء من تكاليف التصدير.

مفهوم تحفيز الصادرات

يعرف الدعم بأنه الإعانات التي تقدمها الخزينة العامة إلى الوحدات الإنتاجية بشكل يؤدي إلى تخفيض كلفة إنتاج سلعة ما، بهدف تشجيع المنتجين والمستثمرين على إنتاج هذه السلعة أو تشجيع المستهلكين على استهلاكها.

ويمكن تقسيم الدعم إلى قسمين:

مفهوم تحفيز الصادرات

الأول دعم يتوافق مع قواعد اتفاقيات التجارة العالمية ويتمثل فيما يلي:

دعم النشاطات الترويجية (معارض، لقاءات، دعاية وإعلان...).

دعم نشاطات تحسين الجودة (تأمين خبراء، المساعدة في الحصول على شهادات جودة عالمية، توفير رقابة وتحاليل منخفضة الكلفة، ندوات...).

دعم تنمية القدرات (استشارات فنية وخبراء، تسهيل الإجراءات...).

دعم المعلومات التجارية: (تمكين المعنيين من الوصول إلى المعلومات...)

دعم يتضمن إعادة الرسوم والضرائب.

مفهوم تحفيز الصادرات

النوع الثاني من الدعم يخالف اتفاقيات التجارة العالمية ويتمثل بمايلي:

المبلغ الذي يُقدم أو يستحق لجهة ما لتغطية الفروق الناتجة عن بيع المنتج بسعر مخفض قد يقل أحياناً عن تكلفة إنتاج السلعة في الأحوال العادية.

وبحسب المادة رقم /١٦/ من اتفاقية GAFTA تعتبر السلعة المصدرة مدعومة عندما يكون سعر التصدير أقل من سعر سلعة مماثلة في السوق المحلية.

الموقف العالمي من دعم الصادرات

- تشير الدراسات والمعلومات المتوفرة إلى أن معظم دول العالم تمارس شكل ما من أشكال دعم الصادرات.
- إن دول المنطقة وخصوصاً الغنية منها تقدم دعم كبير للمصدرين يرفع تنافسية منتجاتها بشكل كبير قياساً بالمنتجات السورية.
- حسب دراسات البنك الدولي لدعم الصادرات يمكن أن يصل العائد على كل دولار من دعم الصادرات حتى ٧٠ دولار كزيادة في قيمة الصادرات.

مؤشرات تنافسية الصادرات السورية

	2004	2008
مؤشر التنوع	0.728	0.613
مؤشر التركز	0.646	0.364
قيمة الطن المصدر (ألف ليرة)	16.982	35.697
قيمة الطن المستورد (ألف ليرة)	30.382	33.614

المؤسسات المعنيّة بالتصدير

- المجلس الأعلى للتصدير (المرسوم ٦ تاريخ ٣ شباط ٢٠٠٩)
- هيئة تنمية وترويج الصادرات (المرسوم ٦ تاريخ ٣ شباط ٢٠٠٩)
- صندوق تنمية الصادرات (المرسوم ١٩ تاريخ ٢٠ نيسان ٢٠٠٩)
- اتحاد المصدرين السوري (القانون ٢٧ تاريخ ٢ تشرين الثاني ٢٠٠٩)
- مؤسسة منتظرة (الوكالة الوطنية لضمان الصادرات)

أهم العوامل التي تستند إليها الاستراتيجية

- التوافق والانسجام مع السياسات التجارية المتبعة.
- الاستفادة من الاتفاقيات التجارية بين سورية والدول أو التكتلات العالمية.
- اعتبار الإستراتيجية أداة حكومية لتطوير النشاط الاقتصادي أو حل بعض المشاكل العارضة في بعض القطاعات.
- ستعتبر المراجعة الدورية والتقويم المستمر أجزاء أساسية من الإستراتيجية.
- سيكون للقطاع الخاص دور حقيقي في وضع الإستراتيجية وتقويمها.
- ستتضمن الإستراتيجية آلية لتنسيق العلاقة بين الجهات المعنية بالتصدير.

تحليل SWOT

تكمن أهم نقاط قوة المنتجات التصديرية السورية في أنها في معظمها منتجات تاريخية اكتسب منتجوها خبرة طويلة مع مرور الزمن وتوارثوها عن آبائهم، يضاف إلى ذلك توفر المواد الأولية اللازمة لتلك المنتجات في سورية، كما أن قرب سورية الجغرافي من أسواق التصريف يعطيها ميزة جغرافية في هذه الناحية.

أما أهم نقاط الضعف فهي تغير ظروف التكلفة بين سورية والدول الأخرى وحصول بعض الانخفاض في تنافسية المنتجات السورية بسبب هذه النقطة، يترافق مع ذلك وجود بعض العوائق القانونية والإدارية التي تحد من تطور الصادرات السورية، وضعف البنية المؤسسية المطلوبة حتى الآن، كما أن دخول دول جديدة إلى أسواق إنتاج المنتجات التقليدية السورية يضيف المزيد من الأعباء على الصادرات السورية.

وتكمن أهم الفرص في تقليل لجوء الدول الأخرى إلى أساليب المنافسة غير العادلة، واستمرار وعي المصدرين السوريين إلى أهمية العمل بشكل علمي في إدارة عملية التصدير، واستمرار التعاون مع الحكومة ومؤسسات تنمية الصادرات لبلوغ أهدافها.أما التحديات فتتركز بشكل أساسي في زيادة الدعم من قبل الدول المنافسة مع عدم تمكن المصدرين السوريين من مواكبة تقنيات وأساليب زيادة التنافسية، وضعف التنسيق بين الأجهزة المعنية بتنمية الصادرات.

السلع المقترح دعمها لعام ٢٠١٠

- زيت الزيتون المعبأ، الأغذية المعلبة، الغزول القطنية، الألبسة الجاهزة، الحمضيات
- يعمل في إنتاج السلع السابقة حوالي ٧٠٠ ألف عامل.
- تحقق سورية في السلع المنتقاة تنافسية عالية (حسب مؤشر كفاءة التجارة):
- المنسوجات والغزول تحتل سورية المرتبة ٢٤ عالمياً والمرتبة ١ بين الدول العربية.
- الأغذية المعلبة تحتل سورية المرتبة ٥٤ عالمياً والمرتبة ٢ عربياً.
- المنتجات الزراعية تأتي سورية في المرتبة ٢٧ عالمياً والمرتبة الأولى عربياً.

مقارنة بين سورية ودول أخرى في مجال تكلفة المنتجات المقترحة

السلعة		المواد الأولية	العمالة	الشحن	الطاقة	تعبئة وتغليف	ضرائب رسوم مختلفة	دعم حكومي	مكونات أخرى	المجموع
زيت الزيتون	سورية	69	3	3	1	12	3	–	9	%100
	تركيا	64	3	2	1	10	2	8	10	%100
	مصر	64,5	2	1	0,5	10	2	8	12	%100
الألبسة الجاهزة	سورية	25	25	8	20	3	6	–	13	%100
	مصر	27	23	7	15	3	2	8	15	%100
	تركيا	22	25	7	21	3	4	8	10	%100
المعلبات الكونسروه	سورية	44	7	10	13	4	12	–	10	%100
	لبنان	52	10	5	20	3	–	-	10	%100
المخضرات	سورية	50	14	16	10	5	5	–		%100
	مصر	52	11	13	8	5	2	9		%100

حجم الدعم المطلوب

السنة	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣	٢٠١٤	٢٠١٥
حجم الدعم (مليون ليرة سورية)	0	17379	18016.9	19819	21800	23980	26379

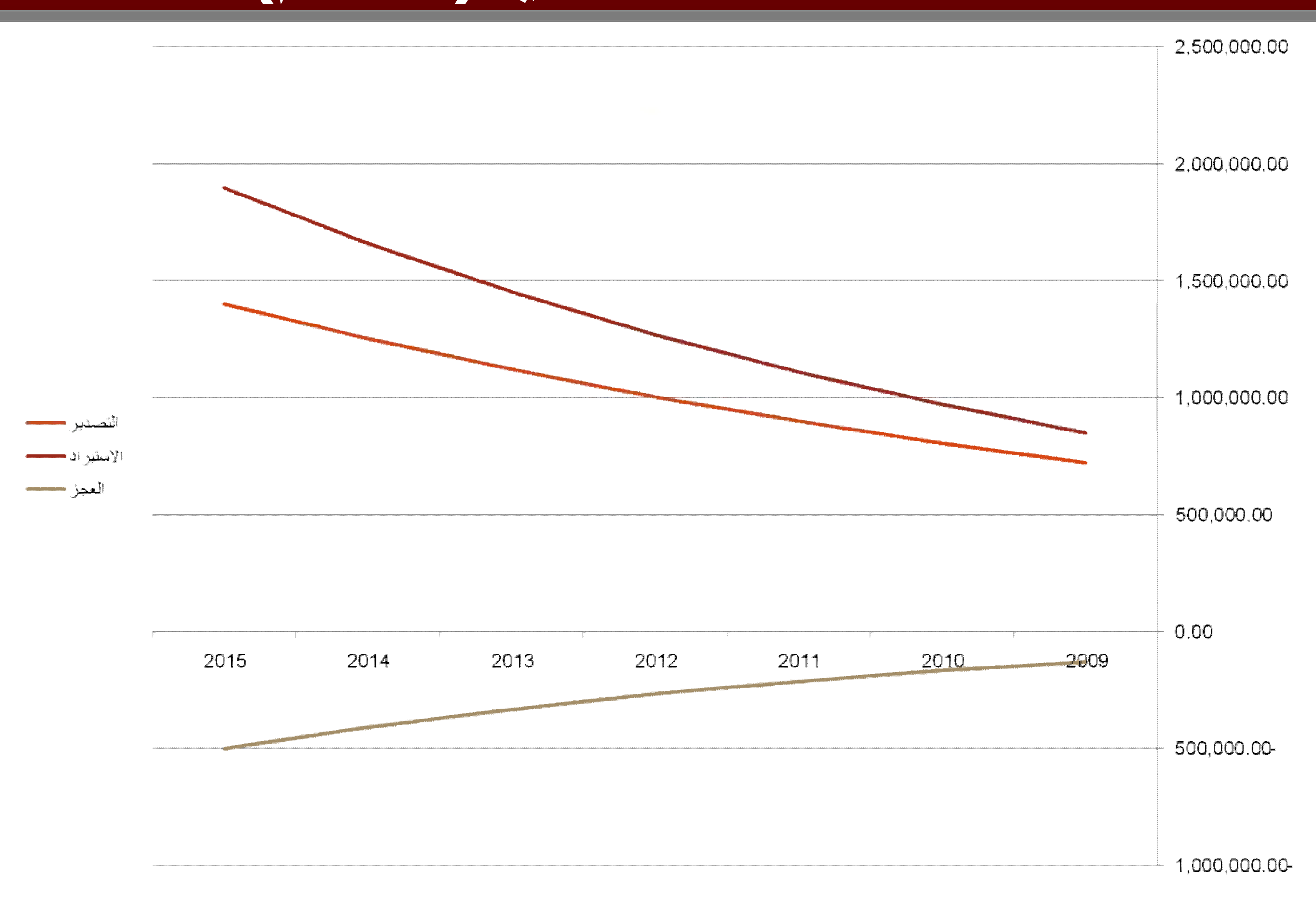
التطور المتوقع للصادرات بعد الدعم

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
التصدير (مليار ليرة)	720,000	936,000	1,132,560	1,370,398	1,658,181	2,006,399	2,427,743
الاستيراد (مليار ليرة)	850,000	1,003,000	1,193,570	1,420,348	1,690,214	2,011,355	2,393,513
العجز (مليار ليرة)	130,000-	67,000-	61,010-	49,951-	32,033-	4,956-	34,230

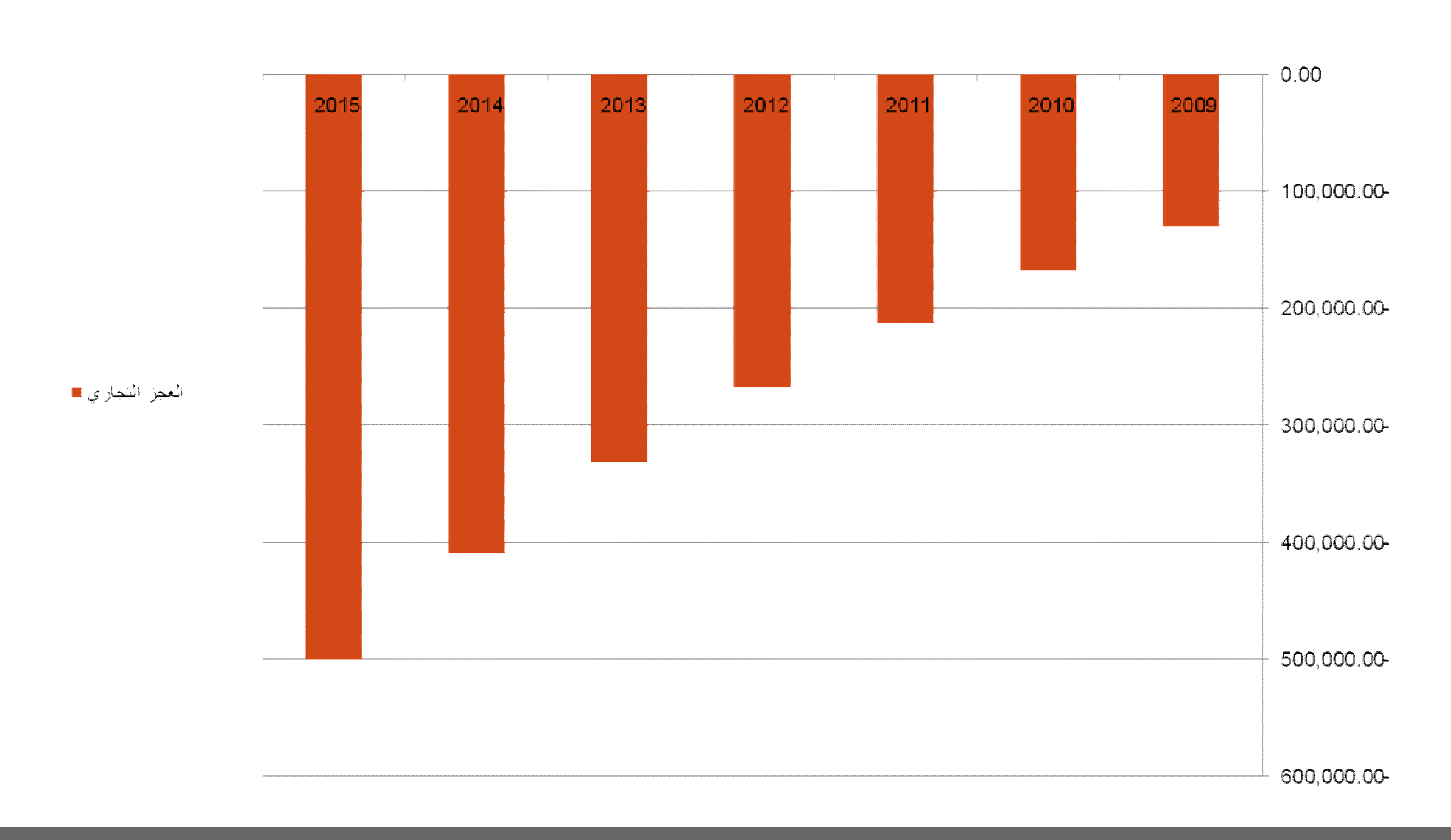
الشكل البياني للميزان التجاري بعد الدعم



السيناريو الاستمراري (بلا دعم):



العجز التجاري (السيناريو الاستمراري)



تقويم الدعم

- ستربط الإستراتيجية بعملية تقويم سنوية لمقارنة الأهداف المخططة مع تلك المتحققة على أرض الواقع، ومن المفيد أن معظم هذه المنافع (منافع الدعم) من الطبيعة المادية القابلة للقياس، أي أنه يمكن التعبير عنها بشكل كمي ويمكن مقارنتها بالتالي مع تكاليف عملية الدعم، فإذا كان صافي منافع الدعم موجباً، معنى ذلك أن الحكومة لا تخسر المال العام عبر الاستثمار في دعم الصادرات، وإلا فالعكس صحيح.
- من أهم المقاييس المستخدمة في قياس أثر دعم الصادرات:
- معدل الزيادة في كمية الصادرات مقارنة بحجم دعم الصادرات.

$$\Delta X/G_{\text{export promotion}}$$

- المكاسب الصافية المتحققة من العملة الأجنبية

$$(\Delta X\text{-}M) \quad (X\text{-} M)$$

- العائد على الإنفاق بالعملة المحلية أي صافي المنفعة بالنسبة للحكومة.

$$(X\text{-}M / M)$$

$$(T_{net} - FC_{public} + OP_{public} , \Delta[T_{net} - FC_{public} + OP_{public})$$

بعض المعطيات النظرية في مجال الدعم

استناداً إلى الدراسات النظرية حول دعم الصادرات نستنتج مايلي:

- إذا كان منفذ الدعم دولة منخفضة الدخل يكون العائد أكبر منه إذا منفذ الدعم دولة غنية.
- إذا كان التصدير إلى دولة منخفضة الدخل يكون العائد أكبر منه إذا كان التصدير إلى دولة غنية.
- ينخفض العائد بشكل عام في حالة الدعم على سلع عالية التقانة.
- أيضاً لا بد من التحقق من العلاقة السببية بين معدل نمو الصادرات وحجم الدعم والتمييز بين نمو الصادرات الناجم عن دعمها وذلك النمو الناجم عن أسباب أخرى.

بعض المعطيات النظرية في مجال الدعم

- دراسة مدى فعالية إنتاج المواد المعدة للتصدير والمدعومة محلياً مقارنة باستيراد المواد المماثلة من الدول الأخرى)، ومن هنا يمكن أن نقرر عدم جدوى الدعم وذلك لتوفير المال العام وتوجيهه نحو مكامن أخرى أكثر عائدية.

(VA domestic / VA world)

- يجب الأخذ بعين الاعتبار بعض المعايير غير المادية (يمكن إضافة العديد من الأسئلة المهمة حسب الحالة (معيار التشغيل، معيار القيمة المضافة، السوق المستهدف،...).
- كما يجب الأخذ بعين الاعتبار الفارق الزمني اللازم بين تقديم الدعم والحصول على النمو المطلوب في الصادرات.

شروط الحصول على الدعم

- استمارة من هيئة تنمية وترويج الصادرات.
- وثيقة عضوية في اتحاد المصدرين السوري.
- شهادة جمركية من الجمارك تثبت أنّ البيان مسدد.
- بوليصة شحن مصدقة من اتحاد المصدرين السوري.
- شهادة منشأ.
- لائحة مفردات.
- فاتورة بالشحنة.
- نسخة عن آخر ميزانية.

الوكالة الوطنية لضمان الصادرات

تهدف الوكالة الوطنية لتشجيع الصادرات لتحقيق الأهداف التالية:

- شجيع التصدير.
- زيادة الثقة لدى المصدرين.
- توفير ضمانات (Collaterals) لصغار المصدرين لدى البنوك.
- التامين ضد مخاطر عدم تنفيذ الصفقة

أنواع الضمان التي يغطيها البرنامج

أولاً: ضمان التمويل السابق للشحن (Pre-Shipment Financial Guarantee):

يتعلق هذا الضمان بالتمويل المحلي الذي تقدمه المصارف التجارية للمصدر لتمكنه من مقابلة تكاليف تجهيز البضائع المستهدف تصديرها من شراء أو تجميع أو تصنيع أو تغليف هذه البضائع، وتصدر به وثيقة ضمان (Guarantee policy) للبنك التجاري مقدم التمويل ويكون الضمان ضد المخاطر التجارية والمتمثلة في إفلاس المصدر أو إعساره أو رفضه الوفاء بمبلغ الدين للبنك التجاري أو عجزه عن الوفاء لأي سبب يذكر.

أنواع الضمان التي يغطيها البرنامج

ثانياً: ضمان ائتمان الصادرات في مرحلة ما بعد الشحن

(ضد المخاطر التجارية وغير التجارية Post-Shipment Export Credit)

تتمثل المخاطر التجارية في إفلاس المشتري الأجنبي أو إعساره أو رفضه الوفاء بقيمة البضاعة أو رفضه استلامها، بعد أن يكون المصدر السوري قد قام بكل التزاماته بموجب عقد التصدير، وهي مخاطر يفاقم منها أن المعلومات الموثوق بها عن المشترين الأجانب، غالباً ما تكون قليلة، مما يصعب معه تحديد ملاءتهم وتوفر الثقة الائتمانية عنهم، كما أنه في حالة عدم الوفاء بقيمة البضاعة فإن بعد المسافة يضر بالمصدرين ويكون التقاضي في بلد آخر شيئاً معقداً ومكلفاً.

أما المخاطر غير التجارية فهي التي لا ترجع لتصرفات المستورد المدين بل تعود إلى أسباب خارجة عن إرادة طرفي العلاقة في عقد التصدير كإلغاء سلطات البلد المستورد ترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده بعد شحن البضائع أو منع إدخال البضائع المشحونة، أو استيلاء هذه السلطات أو سلطات بلد العبور على السلع المشحونة أو حجزها أو مصادرتها، ومخاطر الحرب التي تصيب الأصول المادية للمشتري مما يترتب عليه عجزه عن الوفاء بقيمة البضاعة.

نسبة التعويض ومدتها

لا تمنح أنظمة الضمان في الغالب الأعم التغطية التأمينية بنسبة ١٠٠%، بل بنسبة أقل تختلف من نظام لآخر، بل ومن بوليصة ضمان لأخرى في النظام الواحد ولكن الغالبية توفر التغطية التأمينية لنوعي البوليصة المزمع وضعهما في إطار البرنامج في حدود نسبة تتراوح بين ٨٥% و ٩٠% من قيمة السلع المصدرة، ولكي يكون البرنامج جذاباً تقترح أن تكون التغطية بنسبة ٩٠% بالنسبة لجميع المخاطر وهي نسبة يراها كثير من البنوك والمنتجين معقولة ومقبولة لديهم.

إن الحكمة من عدم توفير التغطية التأمينية الكاملة تكمن في أن يتحمل الطرف المضمون نسبة من الخطر حتى يبذل جهداً في انتقاء من يتعامل معهم، كما أن التعويض لا يؤدى إلا بعد انقضاء فترة انتظار تتراوح بين شهرين بالنسبة لخطر عدم التحويل من تاريخ طلب التحويل وأربعة أشهر بالنسبة لبقية الأخطار وذلك من تاريخ الاستحقاق

شكراً لإصغائكم

هيئة تنمية وترويج الصادرات ٢٠١٠